ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 189
RPNH-1525
FPDM-189

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

panoramaHISI

supplemento 4

Supplemento, uno strumento utile

E' questo il quarto Supplemento di PanoramaHISI, ed il primo del 1979.

La frequenza con la quale questo « foglio » allegato al notiziario aziendale è fino ad ora uscito, indica non solo il notevole sforzo compiuto dall'Ufficio Promozione & P.R. per essere valido supporto alle attività di vendita della HISI, ma anche, e specialmente, la precisa volontà dell'Azienda di creare un sempre più proficuo flusso di informazioni nell'interno e verso l'esterno.

Perché queste informazioni non scadano nella cronaca, ma siano sempre strumento effettivo, la Redazione chiede di diffondere sempre di più il « Supplemento » e di insegnare a chi non lo sa fare come esso vada utilizzato.

Noi crediamo infatti che sia utile conservarlo, come fosse una scheda, nell'archivio di cose importanti che ciascuno tiene, perché lo si possa consultare e lo si abbia a disposizione anche quando le personali esigenze professionali possano essere mutate.

la Redazione

Da questo numero, « Supplemento » incomincia a pubblicare informazioni, le più complete possibili, sulla situazione della documentazione reperibile presso il Magazzino di Borgolombardo relativa a tutte le linee di prodotto Honeywell.

Queste informazioni venivano originariamente diffuse con **Product Brief** stampati in 300 copie.

Questi strumenti vengono ora sostituiti dal « Supplemento »: la nuova formula consentirà a tutti i dipendenti l'accesso a queste informazioni.

Ogni richiesta di documentazione dovrà essere inoltrata al **Magazzino 079 di Borgolombardo** attraverso il regolare buono di prelievo.

Coloro che fossero interessati alla **Documentazione USER** dovranno invece richiedere il Bollettino della Documentazione, specificando nella richiesta di desiderare l'**ultima edizione**.

Il numero di codice di ogni Bollettino Documentazione USER verrà indicato, d'ora in avanti, sul Supplemento quando esso tratterrà quella linea di prodotto.

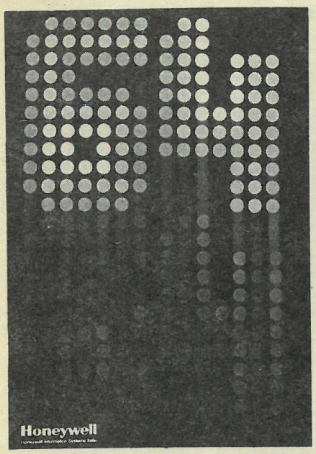
In questo numero di « Supplemento » vengono date informazioni relative al Livello 64.

Per ogni pubblicazione disponibile, i dati sono stati completati con notizie riguardanti il contenuto, l'anno di emissione, il costo ed il numero di codice.

Per ultima cosa, va ricordato come l'elenco qui riportato riguardi la sola documentazione realizzata in lingua italiana, emessa a cura del **Marketing Prodotti Livello 64** di via Tazzoli 6, Milano.

Il Bollettino di Documentazione USER per il Livello 64 è 3964016 B.

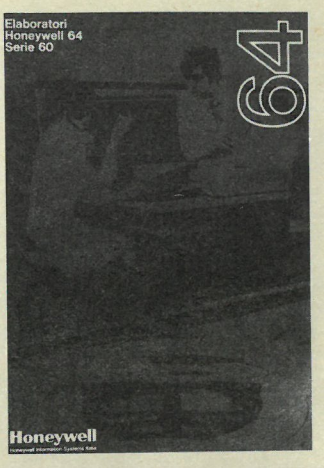
Situazione di magazzino **Livello 64**



BROCHURE DI PRESTIGIO LIVELLO 64

Questa pubblicazione riassume l'architettura di sistema, il sistema operativo GCOS e le applicazioni disponibili. Stampata nel 1978, la pubblicazione – della quale « Supplemento » ha già parlato nel numero 2 (allegato a PanoramaHISI numero 9 settembre 1978) – è attualmente disponibile presso il **Magazzino di Borgolombardo** con numero di codice **3926471 F.**

Stampa 1978 - Costo L. 2.500



PIEGHEVOLE PROMOZIONALE LIVELLO 64

Questa pubblicazione dà alcune tracce delle caratteristiche del sistema e dei suoi possibili impieghi. Disponibile fino ad esaurimento, è reperibile presso il **Magazzino di Borgolombardo** col numero di codice **3926448 A.**

Stampa 1976 - Costo L. 700

SERIE 60 - Livello 64
Schede tecniche

Hardware

IL LIVELLO 64 IN CIFRE - CODICE 3926467 P

Descrive il *throughput* dei vari modelli del Livello 64; le caratteristiche della memoria ed i suoi possibili dimensionamenti; la modularità nella configurazione del sistema e le caratteristiche delle varie periferiche collegabili.

Stampa 1978 - Costo L. 250

LIV. 64 MODELLO 20
CODICE 3926449 E

Caratteristiche sommarie dell'unità centrale del modello 20.

Stampa 1977 - Costo L. 250

LIV. 64 MODELLO 30
CODICE 3926450 C

Caratteristiche sommarie dell'unità centrale del modello 30.

Stampa 1977 - Costo L. 250

LIV. 64 MODELLO 40
CODICE 3926451 D

Caratteristiche sommarie dell'unità centrale del modello 40.

Stampa 1977 - Costo L. 250

LIV. 64 MODELLO 50
CODICE 3926452 R

Caratteristiche sommarie dell'unità centrale del modello 50.

Stampa 1977 - Costo L. 250

LIV. 64 MODELLO 60
CODICE 3926458 B

Caratteristiche sommarie dell'unità centrale del modello 60.

Stampa 1977 - Costo L. 250

CONSOLE CSU 4100
CODICE 3926406 Z

Caratteristiche sommarie del sottosistema di *console.*

Stampa 1975 - Costo L. 200

LETTORI CRU 0301/0501
CODICE 3926464 B

Caratteristiche tecniche della periferica.

Stampa 1977 - Costo L. 200

LETTORE CRU 0600
CODICE 3926402 Y

Caratteristiche tecniche del lettore di schede.

Questa pubblicazione è disponibile a magazzino fino ad esaurimento.

Stampa 1977 - Costo L. 200

LETTORE CRU 1050
CODICE 3926002 Z

Caratteristiche del lettore di schede.

Stampa 1977 - Costo L. 200

LETTORE PERFORATORE CCU 0400
CODICE 3920339 M

Caratteristiche della periferica.

Stampa 1978 - Costo L. 200

PERFORATORE PCU 0120
CODICE 3926003 V

Caratteristiche del perforatore.

Stampa 1977 - Costo L. 200

STAMPANTE PRU 0800
CODICE 3926411 H

Caratteristiche della stampante a tamburo.
Questa pubblicazione è disponibile fino ad esaurimento.

Stampa 1978 - Costo L. 200

STAMPANTE PRU 0640/0840
CODICE 3926453 M

Caratteristiche della stampante a cinghia.

Stampa 1976 - Costo L. 200

STAMPANTE PRU 0711
CODICE 3926415 A

Caratteristiche della stampante a caratteri CMC 7.

Stampa 1978 - Costo L. 200

STAMPANTE PRU 1200 - 1600
CODICE 3926468 C

Caratteristiche della stampante a cinghia.

Stampa 1977 - Costo L. 200

LETTORE PERFORATORE DI BANDA PTU 0600/1000/0110
CODICE 3920340 K

Caratteristiche della periferica.

Stampa 1978 - Costo L. 200

DISCHI MSU 0310
CODICE 3926000 L

Caratteristiche dell'unità a dischi.

Stampa 1977 - Costo L. 200

DISCHI MSU 0351/0401
CODICE 3926465 F

Caratteristiche dell'unità a dischi.

Stampa 1977 - Costo L. 200

DISCHI MSU 0402/0452
CODICE 3926466 K

Caratteristiche dell'unità a dischi

Stampa 1977 - Costo L. 200

NASTRI MTU 0100/0200
CODICE 3926012 N

Caratteristiche dell'unità a nastro magnetico CLUSTER.

Stampa 1975 - Costo L. 200

Software

GCOS 64
CODICE 3926413 R

Macro-caratteristiche del sistema operativo del Livello 64.

Stampa 1977 - Costo L. 250

COBOL
CODICE 3926414 E

Descrizione delle funzionalità del linguaggio COBOL ANSI 74 per il Livello 64.

Stampa 1978 - Costo L. 250

RPG
CODICE 3926412 M

Descrizione delle funzionalità del linguaggio RPG II per il Livello 64.

Stampa 1978 - Costo L. 200

FORTRAN
CODICE 3926418 F

Descrizione delle funzionalità del linguaggio FORTRAN per il Livello 64.

Stampa 1977 - Costo L. 200

GESTIONE DEI JOB
CODICE 3926408 J

Descrizione dei moduli del sistema operativo GCOS che gestiscono il carico di sistema.

Stampa 1977 - Costo L. 250

PREPARAZIONE PROGRAMMI
CODICE 3926409 N

Descrizione delle tecniche disponibili per la messa a punto dei programmi.

Stampa 1978 - Costo L. 250

GESTIONE DEI DATI
CODICE 3926417 D

Descrizione delle diverse tecniche messe a disposizione del GCOS per la gestione dei dati.

Stampa 1977 - Costo L. 200

TRASMISSIONE DATI
CODICE 3926416 N

Descrizione delle caratteristiche tecniche di trasmissione dei dati disponibili sul Livello 64.

Stampa 1977 - Costo L. 200

TDS/64
CODICE 3926459 F

Descrizione delle caratteristiche del TRANSACTION DRIVEN SYSTEM.

Stampa 1977 - Costo L. 200

IDS II
CODICE 3926460 D

Descrizione delle caratteristiche dell'INTEGRATED DATA STORE disponibile sul Livello 64.

Stampa 1977 - Costo L. 250

100 PROGRAM MODE
CODICE 3926410 G

Descrizione delle caratteristiche dell'emulatore G 100.

Stampa 1978 - Costo L. 200

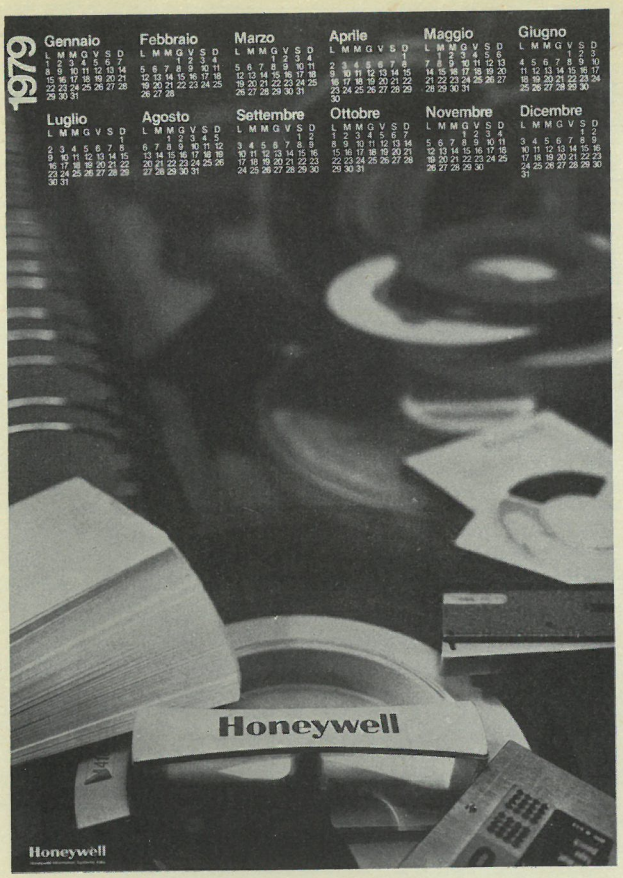
COLLEGAMENTO L. 61/L. 64
CODICE 3926455 E

Modalità del collegamento tra il Livello 61 ed il Livello 64.

Stampa 1976 - Costo L. 200

PER INFORMAZIONE

Si sta attualmente lavorando alla esecuzione delle presentazioni su trasparenze per lavagne luminose di tipo promozionale e tecnico del Livello 64. Comunicazioni più precise verranno date ad opera compiuta.

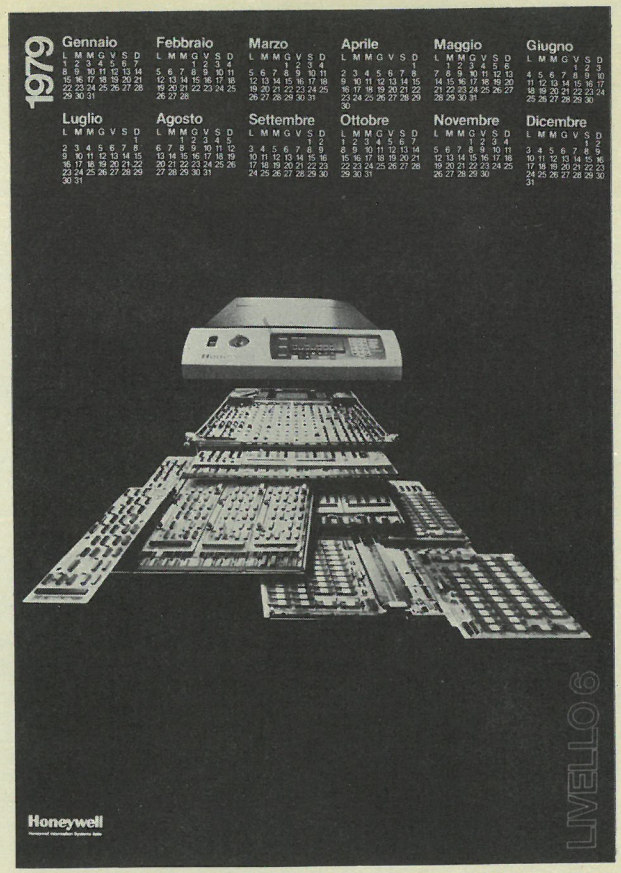


MANIFESTO/CALENDARIO DVSA

Con la collaborazione della Direzione Vendite Servizi Ausiliari è stato realizzato il manifesto/calendario riprodotto nella foto sopra.

Di questi *poster*, a colori e delle dimensioni di cm 50 x 70, sono state realizzate copie non personalizzate, prive cioè della scritta « Prodotti Ausiliari ».

Richieste per il calendario 1979 con l'identificazione « Prodotti Ausiliari » vanno indirizzate al **Sig. Eugenio Pastres, DVSA, via Felice Casati 32**, mentre per gli altri vanno inoltrate all'**Ufficio Promozione**.



MANIFESTO/CALENDARIO DVNM

Il manifesto/calendario raffigurante l'Honeywell livello 6 è stato realizzato in collaborazione con la Direzione Vendite Nuovi Mercati (foto sopra).

La grafica delle scritte è la stessa del *poster* della DVSA. Tutti i manifesti/calendari, sia DVSA sia DVNM, sono corredati da asticciole di plastica perché possano essere facilmente appesi e vengono confezionati in appositi tubi di cartone per la spedizione postale.

Anche di questo manifesto, a colori, e delle stesse dimensioni dell'altro, sono stati prodotti due tipi: uno, personalizzato con la scritta « Direzione Vendite Nuovi Mercati » ed uno libero.

Le richieste per il primo vanno indirizzate alla **Dr.ssa Maria Luisa Comparetti, DVNM, « Relazioni con i Consulenti », via Vida 11, Milano**, e per il secondo, all'**Ufficio Promozione**.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

FLASH

Informazioni della Direzione Vendite Nuovi Mercati

FLASH si propone di fornire alle system houses, software houses e consulenti una panoramica di notizie rapide riguardanti i minicomputers della Honeywell Information Systems Italia, le politiche di marketing e gli eventi significativi di questo settore.

System houses e minicomputers

Nell'ottobre dell'anno scorso la Honeywell Information Systems Italia organizzò una tavola rotonda che aveva come oggetto l'argomento «system houses e minicomputers». La riunione fu tenuta con vasta partecipazione di aziende del settore all'Hotel Principe & Savoia.
Obiettivo della riunione era quello di individuare se esisteva, e quale poteva essere, l'area di incontro delle attività dei produttori di sistemi elettronici con quella delle aziende che normalmente vengono definite system houses e quali erano le condizioni per un lavoro in collaborazione.
Intendiamo per system houses quelle aziende che avendo iniziato la loro attività nel settore della consulenza sul software o della produzione di software sono arrivate, o potenzialmente possono arrivare, alla vendita di sistemi basati su un hardware-software standard, integrato da hardware speciale, software applicativo e servizi vari incluso supporto, formazione e assistenza tecnica, tutto questo reso disponibile dalla system house sulla base di forniture «chiave in mano» al cliente utilizzatore.
Il prodotto offerto dalle system houses ha le caratteristiche di un'applicazione speciale costruita ad hoc per il cliente oppure può essere un pacchetto applicativo di generale utilizzo nello stesso segmento di mercato e quindi indirizzato a centinaia o migliaia di potenziali utenti.
Durante la riunione con le system houses furono puntualizzati alcuni aspetti:
- per quanto concerne il prodotto minielaboratore l'evoluzione tecnologica e dell'architettura dei sistemi ha consentito un miglioramento del rapporto costo/prestazioni enorme con un conseguente abbassamento della soglia di entrata dei minicalcolatori sulla clientela potenziale
- per quanto riguarda il mercato in rapporto a quanto precedentemente detto è esplosa una domanda latente che ha portato alla ribalta della meccanizzazione centinaia di migliaia di utenti potenziali solo in Italia
- come diretta conseguenza delle considerazioni precedentemente fatte fu posta la domanda se le strutture esistenti potevano soddisfare l'esistente potenziale di mercato o se era sorta la necessità di affrontare in modo nuovo il mercato dei minielaboratori.

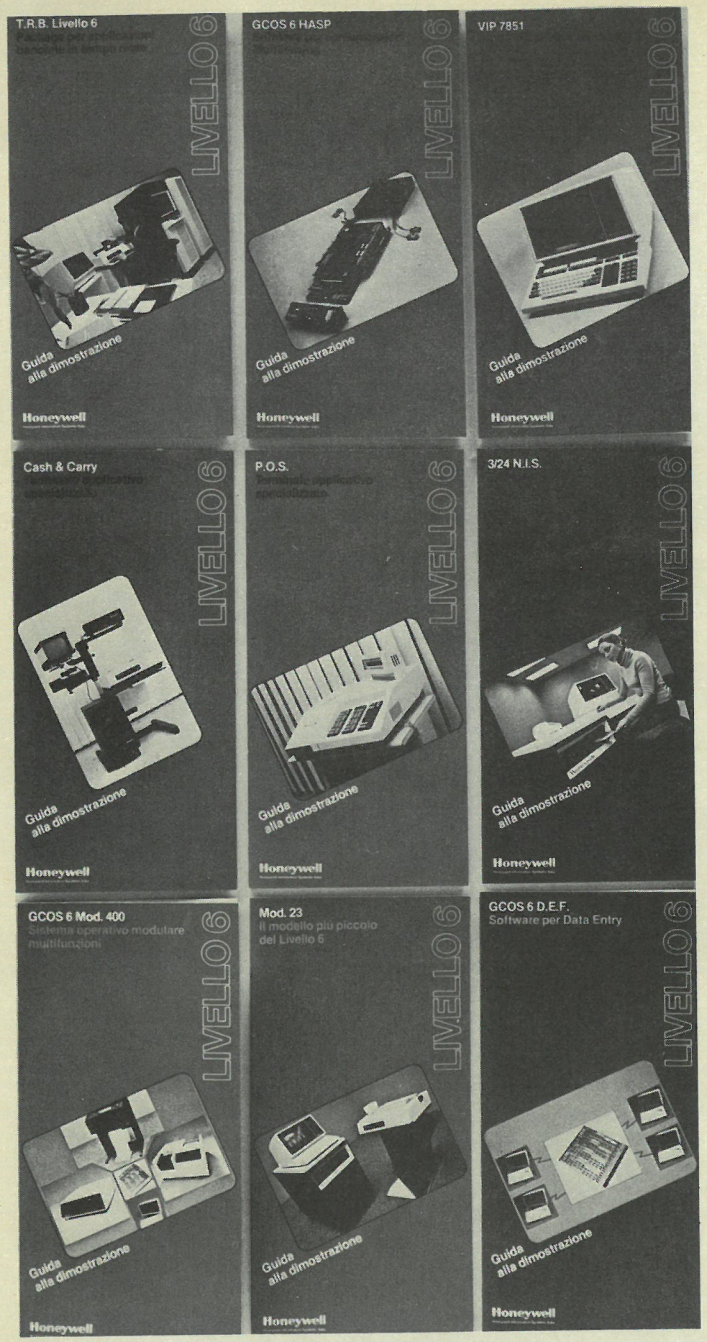
Dai paesi con una tradizione di data processing consolidata la risposta è già venuta ed è affermativa.
L'accordo fra i produttori di sistemi elettronici e le system houses consente di soddisfare in misura sempre maggiore la domanda emergente e questo mantenendo un alto livello di customer satisfaction.
Negli USA la Minicomputer Marketing Operation della H.I.S. fin da settembre ha superato il budget del 1978 che aveva un goal di ordini doppio di quello del 1977. Sono stati conclusi sempre negli USA dalla H.I.S. accordi con vasta risonanza come ad esempio quello con la General Computer Corporation nel campo delle farmacie e quello con la Brunswick nel settore dei bowling. I due accordi riguardano complessivamente più di 2.000 Honeywell Livello 6.

FLASH

In collaborazione con la Direzione Vendite Nuovi Mercati è stato realizzato il primo numero di **« FLASH »**, pubblicazione che si propone di fornire alle *system house, software house* e consulenti una panoramica di notizie rapide riguardanti i *minicomputer della HISI*, le politiche di *marketing* e gli eventi significativi di questo settore.

Questa pubblicazione è stata distribuita in occasione della 15ª BIAS, alla riunione per consulenti per la presentazione dell'Honeywell livello 6 ed è stata inviata a tutti i consulenti della nostra *mailing list*.

Per ulteriori invii segnalare i nominativi alla **Dr.ssa Maria Luisa Comparetti, DVNM, « Relazioni con i Consulenti », via Vida 11, Milano.**



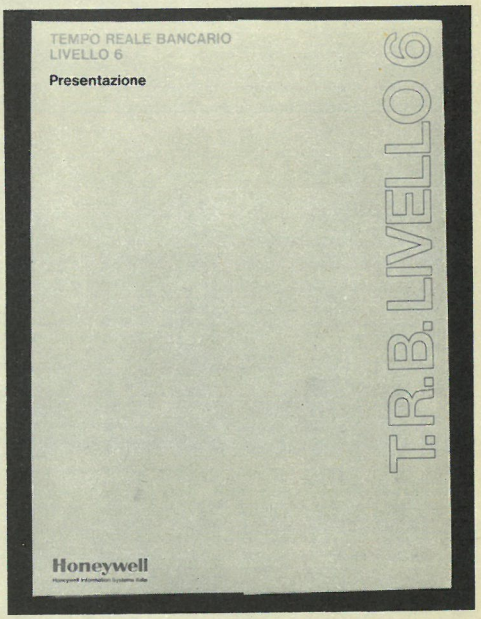
9 PIEGHEVOLI PROMOZIONALI « GUIDA ALLA DIMOSTRAZIONE »

In occasione della 15ª BIAS 78, sono state effettuate delle dimostrazioni di prodotti Honeywell e precisamente:

- Cash & Carry
- T.R.B. Livello 6
- GCOS 6 HASP
- Mod.23
- VIP 7851
- GCOS 6 D.E.F.
- P.O.S.
- GCOS 6 Mod. 400
- 3/24 N.I.S.

Per ogni dimostrazione è stato distribuito il rispettivo pieghevole promozionale.

Realizzati in collaborazione con la Direzione Pianificazione Marketing, questi pieghevoli non sono attualmente disponibili a magazzino, ma saranno inclusi nel *« package »* di ciascuna « Demo » per la quale sarà prevista la standardizzazione.



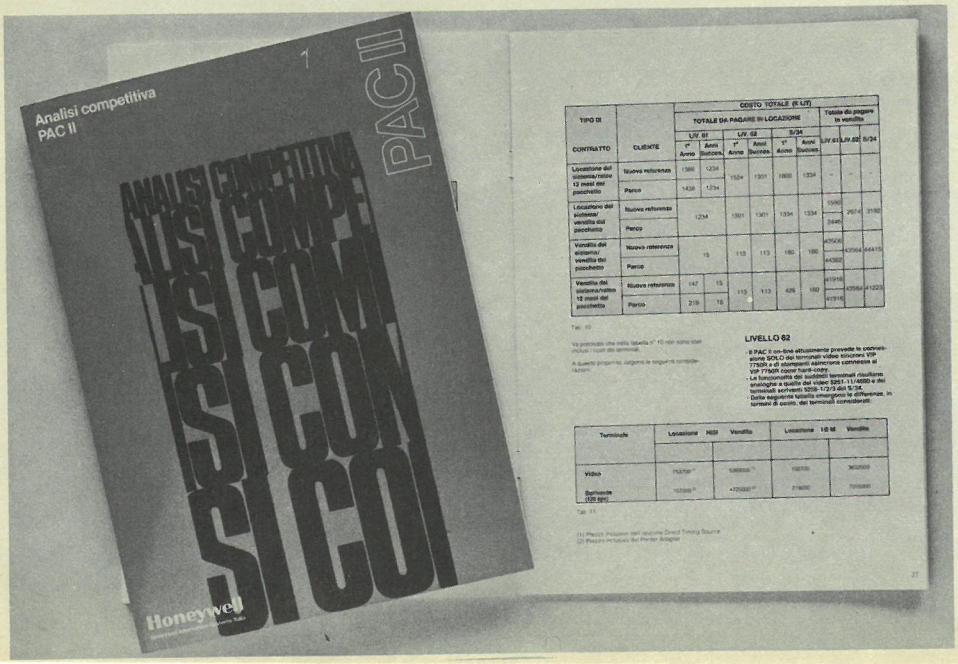
TRB LIVELLO 6

In collaborazione con la Direzione Pianificazione Marketing è stata realizzata una presentazione su *slide* del TRB Livello 6 (Tempo Reale Bancario Livello 6) ed una *brochure* intitolata « Analisi Competitiva TRB Livello 6 ».

Questa pubblicazione riporta una serie di confronti fra il prodotto Honeywell e quelli della concorrenza ed è articolato in tre punti: 1) definizione degli obbiettivi di mercato; 2) descrizione delle caratteristiche *hardware* e *software* dei prodotti; 3) comparazione dei prodotti.

La *brochure* – che ha ovviamente carattere riservato – è reperibile al **Magazzino di Borgolombardo** al n. di codice **3926928 T**.

La presentazione su *slide* va invece richiesta direttamente alla **Direzione Pianificazione Marketing, via Tazzoli 6, Milano**.



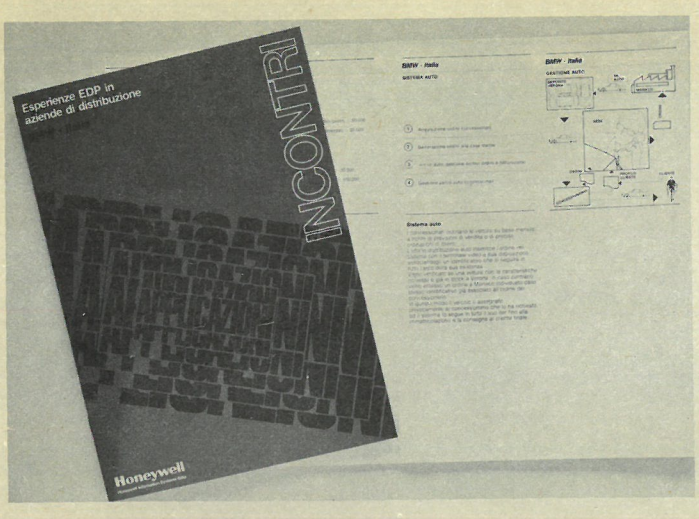
ANALISI COMPETITIVA PAC II

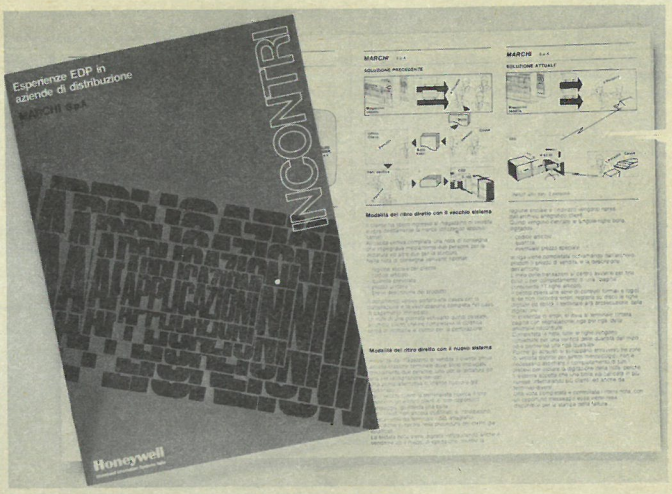
In collaborazione con la Direzione Pianificazione Marketing è stata realizzata la *brochure* Analisi Competitiva PAC II.

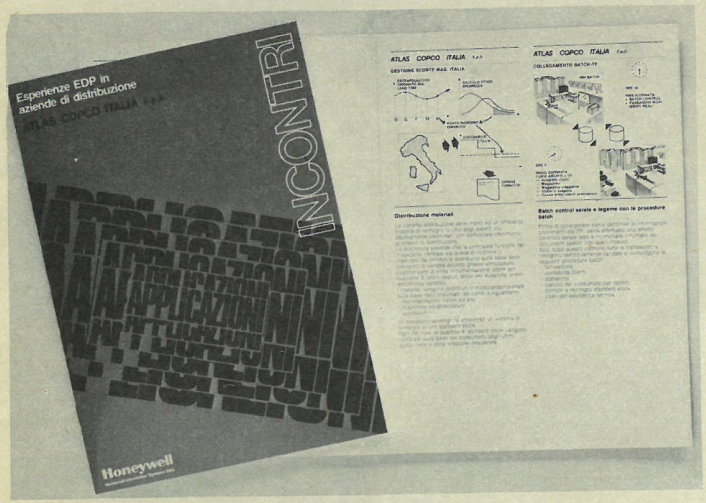
In essa si tratta un confronto (in termini di funzionalità) tra una soluzione applicativa Honeywell e la concorrenza, ed un confronto dell'offerta globale fra « pacchetto » Honeywell e concorrenza.

Questa Analisi Competitiva fa parte del *kit* PAC II, distribuito in occasione dei seminari d'annuncio del PAC II, di Milano e Roma della fine di gennaio.

La *brochure* – che ha ovviamente un carattere riservato – è reperibile al **Magazzino di Borgolombardo** con il numero di codice **3926929 X**.







INCONTRI

In collaborazione con lo *staff* dell'allora Direzione Vendite Nord sono state realizzate alla fine del 1978 tre *brochure* promozionali denominate **« Incontri »**.

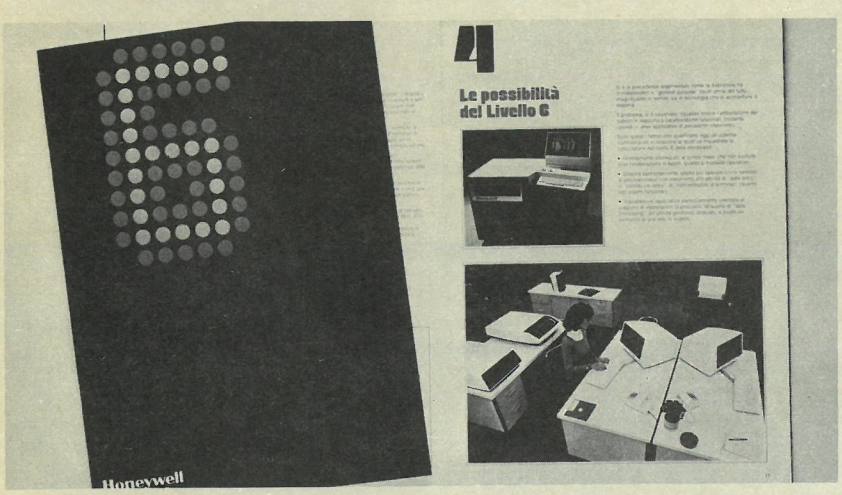
Sono, queste, tre profili applicativi di altrettante realizzazioni avanzate in funzione presso tre aziende che operano nel settore della distribuzione.

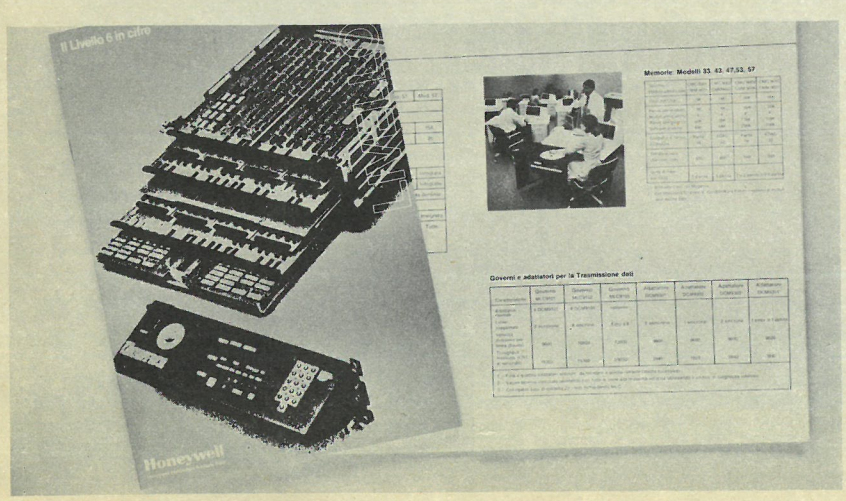
Le tre aziende son la BMW Italia di Verona, la Marchi S.p.A. di Pordenone e la Atlas-Copco Italia di Cinisello Balsamo (Milano).

Le pubblicazioni sono state preparate in occasione del seminario « Esperienze Edp in Aziende di Distribuzione » tenutosi alla fine di novembre a Padova a cura della DVN ed organizzata dalla Filiale di Padova.

La parte grafica è stata ricavata integralmente da tre presentazioni su trasparenze per proiezione su lavagna luminosa.

Per maggiori informazioni o per avere copie delle *brochure*, rivolgersi all'**ing. Breschi, Filiale di Bologna.**





DUE BROCHURE HONEYWELL LIVELLO 6

In collaborazione con la Direzione Pianificazione Marketing sono state realizzate due *brochure* sull'Honeywell livello 6 in lingua italiana.

Ambedue le *brochure* sono state distribuite in occasione della 15ª BIAS 78 tenutasi dal 21 al 25 novembre 1978 a Milano.

- La *brochure* **promozionale** ha lo scopo di fornire una indicazione generale sugli obiettivi dell'Honeywell livello 6 e quindi non fornisce i dettagli tecnici coperti da altri tipi di documentazione (Livello 6 in cifre, *Product Brief*, Manuale di Prodotto).

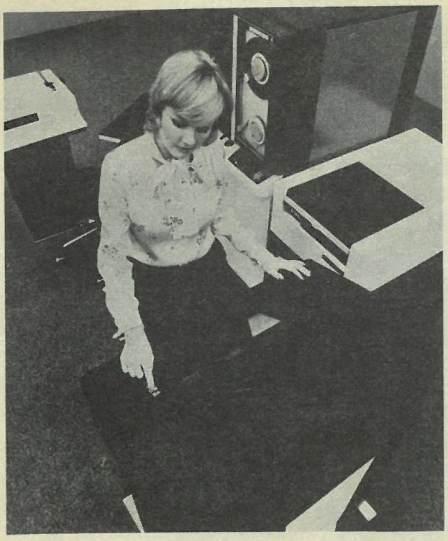
La linea grafica riprende il motivo di immagine adottato per la *brochure* di prestigio del Livello 64 e continuerà per quella del Livello 62 (attualmente in fase di stampa) e del Livello 66.

La pubblicazione è reperibile presso il **Magazzino di Borgolombardo** sotto il numero di codice **3920479 T.**

- La *brochure* **« Livello 6 in cifre »** completa quella di prestigio fornendo un sommario dei principali dati tecnici del sistema.

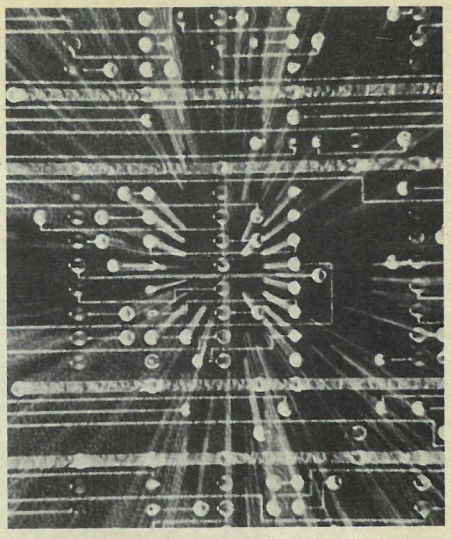
Ovviamente, dato il tipo di informazione, questa pubblicazione verrà aggiornata in occasione di successivi annunci di nuovi prodotti.

La *brochure* è reperibile al **Magazzino di Borgolombardo** al numero di codice **3920480 H.**



17

18



19

QUADRI HONEYWELL

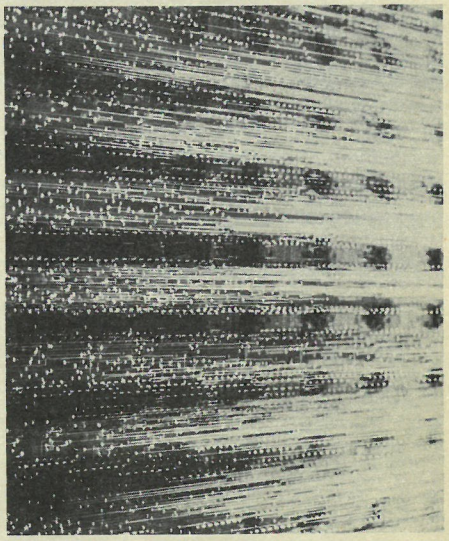
Quattro nuovi pezzi si aggiungono alla serie dei sedici quadri Honeywell annunciati sul Supplemento n. 2 allegato a PanoramaHISI numero 9/settembre 1978.

Si tratta di quattro fotografie a colori di formato 50 x 60, incollate su alluminio ed incorniciate. Sono quindi più grandi dei precedenti 16, che misuravano cm 40 x 50.

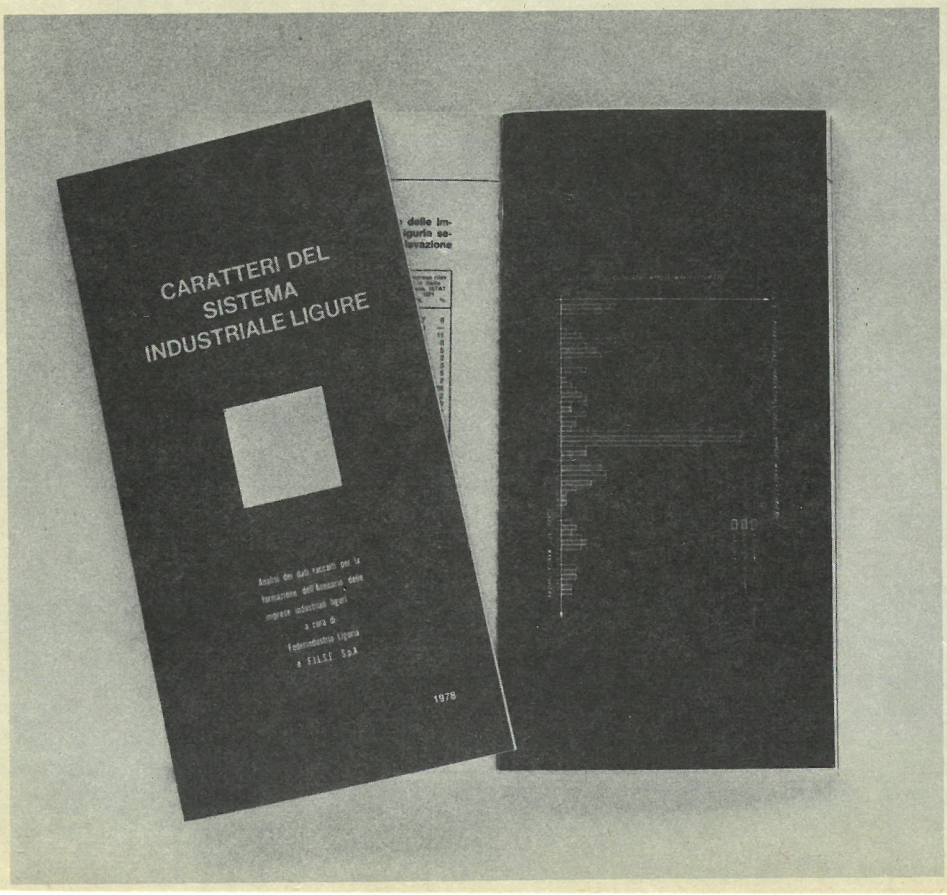
La prima serie di questi quattro quadri è stata realizzata in collaborazione con la Direzione Vendite Nuovi Mercati su richiesta di un cliente che li ha appesi nel suo centro di elaborazione dei dati.

I soggetti riprodotti possono anche essere scelti singolarmente, facendo riferimento al numero delle quattro fotografie riprodotte, ed inoltrando richiesta all'**Ufficio Promozione**.

Il prezzo di ogni singolo quadro è di L. 25.000.



20

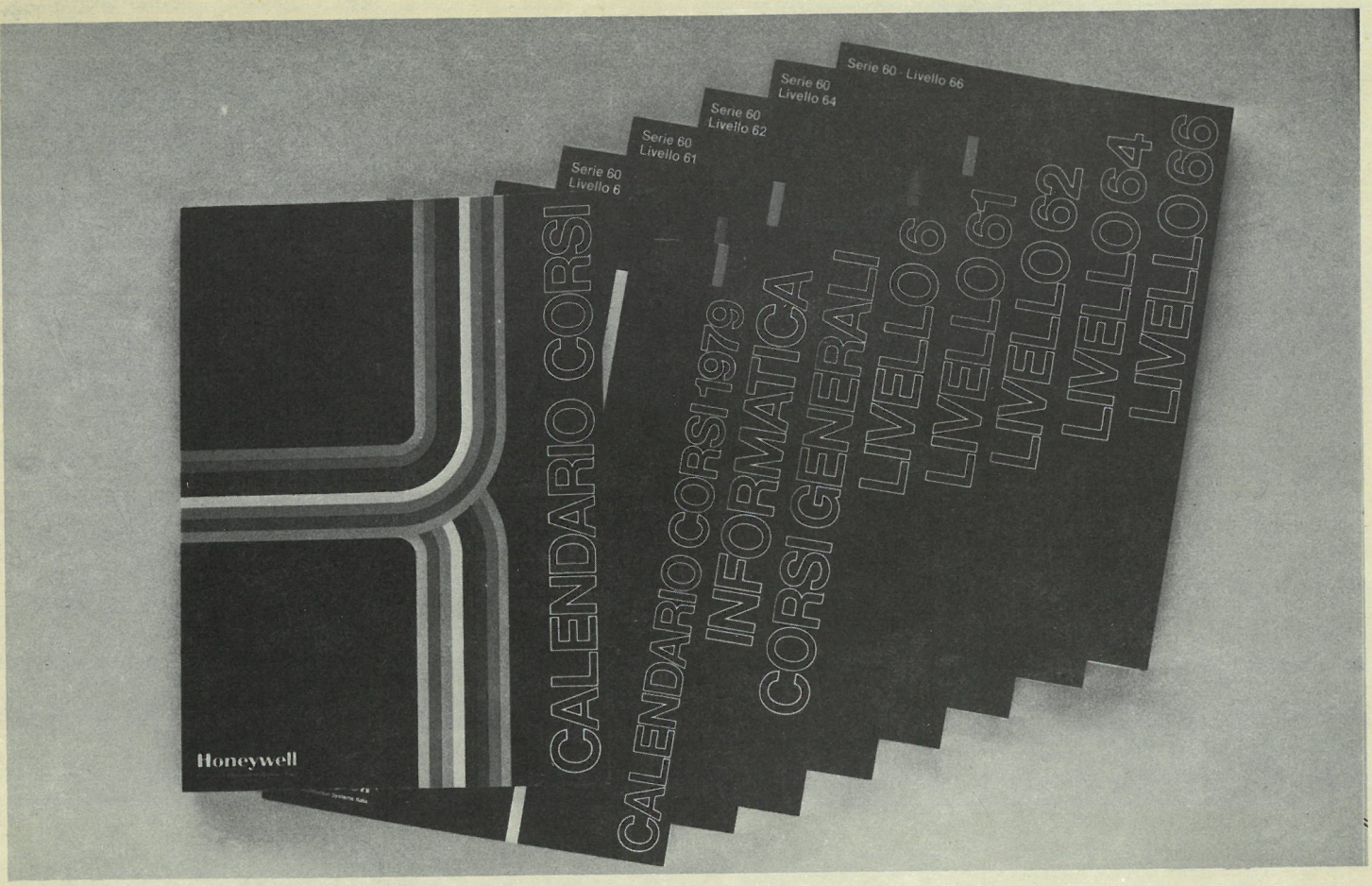


CARATTERI DEL SISTEMA INDUSTRIALE LIGURE

Analisi dei dati raccolti per la formazione dell'Annuario delle Imprese Industriali della Regione Ligure a cura della Federindustria Liguria e della Finanziaria Ligure per lo Sviluppo Economico (F.I.L.S.E. S.p.A.).

Con la collaborazione della D.P.M. e della Filiale H.I.S.I. di Genova è stata realizzata la *brochure « Caratteri del Sistema Industriale Ligure »*, con la quale si presentano ed illustrano le caratteristiche industriali della Regione. La realizzazione accompagnerà l'Annuario delle Imprese Industriali liguri.

La pubblicazione può essere richiesta direttamente presso la **Filiale HISI di Genova**.

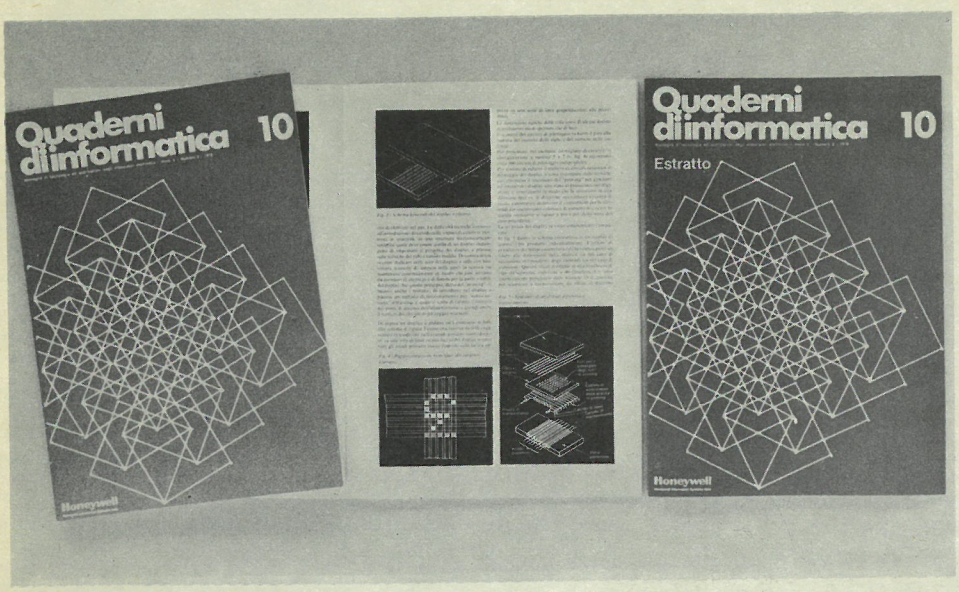


CALENDARIO CORSI 1979

Anche quest'anno la Sezione Formazione e Relazioni Esterne ha preparato il calendario dei propri corsi che verranno tenuti nelle sedi di Milano, via Vida, e Roma, via Sergio 1° nei primi sei mesi di quest'anno.

Un elegante contenitore raccoglie nove *brochure* che riportano la pianificazione semestrale dei corsi *marketing* per le varie linee di prodotti Honeywell.

Le richieste vanno inoltrate alla **segreteria della scuola** in **via Vida** a **Milano**.



QUADERNI DI INFORMATICA N. 10

I Quaderni di Informatica, una rassegna di tecnologia e di applicazioni degli elaboratori elettronici edita dalla HISI, ha raggiunto la sua prima decina di volumi in cinque anni di vita. La pubblicazione, che ospita articoli e contributi di varia provenienza, è diretta da Franco Filippazzi ed in questo numero riporta sei saggi.

Con uno di essi, *« Evoluzione e prospettive dell'informatica nelle banche italiane »* è stato preparato un **estratto**. Il saggio opera di G. Bosisio, riassume i risultati di un'ampia indagine condotta nel campo bancario, campo questo che costituisce un settore di punta nell'impiego dell'elaboratore.

Richieste e delucidazioni vanno inoltrate alla **segreteria del prof. Filippazzi, via Vida 11, Milano** per quanto concerne i **Quaderni**, e presso il **Magazzino di Borgolombardo**, al n. di codice **3926932 A**, per l'**Estratto**.

AVVERTENZA

- **Si prega di inoltrare ogni richiesta per iscritto, indicando il proprio Centro di Costo, sul quale verranno addebitati gli importi di ogni spedizione.**
- **Per le ordinazioni all'Ufficio Promozione, indirizzare le richieste alla Sig.na Raffaella Zambetti, Via Vida 11, Milano.**
- **Non sempre il materiale risulta immediatamente disponibile. Alcuni prodotti vengono duplicati su ordinazione, ed i tempi di consegna sono subordinati ai tempi tecnici di riproduzione.**

Supplemento al N. 1 Gennaio 1979 Direttore Responsabile: Roberto Carlo Monti